

SINERGIE E CONCORRENZA TRA BANCHE E GESTORI ESTERNI

MARTEDÌ 11 GIUGNO SI È TENUTA LA 104.ESIMA ASSEMBLEA GENERALE DELL'ASSOCIAZIONE BANCARIA TICINESE (ABT) PRESSO L'HOTEL SPLENDE ROYAL DI LUGANO. TRA I TEMI AFFRONTATI: LE RECENTI VOTAZIONI POPOLARI, LE CONDIZIONI-QUADRO DEL SETTORE, IL RICAMBIO GENERAZIONALE E IL RAPPORTO TRA BANCHE E GESTORI PATRIMONIALI.



Il Presidente ABT Alberto Petruzzella nella sua relazione ha commentato dapprima il risultato delle recenti votazioni cantonali e federali. «La campagna per le votazioni sulla riforma fiscale ha insegnato che bisogna attivarsi per tempo, impegnarsi a fondo, investire anche del denaro e spiegare alla popolazione cosa c'è in gioco. Lo slogan “un regalo ai ricchi” era semplice e accattivante e spiegare, in un periodo in cui lo stato deve ridurre le sue spese, che è sensato diminuire l'aliquota ai buoni contribuenti non è stato facile». Petruzzella ha pure messo in guardia di fronte al rischio di introdurre nuove imposte e tasse per finanziarie le spese statali e le assicurazioni sociali, alludendo in particolare all'iniziativa popolare dei Giovani socialisti che ci porterà a votare sull'introduzione di una tassa di successione del 50% per i patrimoni superiori ai 50 milioni di franchi. «Nel 2013, una tassa del 10% sui patrimoni maggiori ai 2 milioni è stata sonoramente bocciata ma questo rilancio è molto insidioso. 50 milioni sono una cifra enorme per il cittadino comune e la campagna avrà toni qualunquistici mai visti». Riguardo alle condizioni quadro il Presidente ABT ha ribadito l'importanza di rimanere un Paese neutrale, con una vera democrazia, un sistema legale affidabile, un'economia solida, delle finanze sane e una moneta forte. Questi aspetti hanno gio-



cato e continueranno a giocare un ruolo fondamentale nella decisione di una persona facoltosa quando deve scegliere dove custodire una parte del suo patrimonio. «È quindi diventato fondamentale per noi interessarci di come evolve il nostro Paese e dare il nostro contributo perché resti la nazione per eccellenza dove esercitare il Private banking».

Ricambio generazionale e formazione professionale

Il Direttore ABT Franco Citterio nel suo intervento ha ricordato in particolare il tema strategico del ricambio generazionale. Un'analisi per categorie di età mette in evidenza che il 36% del personale bancario in Ticino è nella fascia 50-59 anni e il 6% nella fascia 60-65 anni. Quindi il 42% del personale ha più di 50 anni e ciò significa che nel giro dei prossimi 10-15 anni è da prevedere un importante ricambio generazionale nel settore bancario ticinese. Se

da una parte questi dati fanno presagire un'opportunità interessante per i giovani che si stanno avvicinando al settore bancario, dall'altra è necessario comprendere quali sono le figure professionali più ricercate e come è possibile attirare i giovani verso queste funzioni. «Le premesse ci sono tutte: il settore bancario gode ancora di una buona immagine ed è in grado di offrire prospettive di crescita interessanti e la possibilità di svolgere mansioni allettanti e diversificate, legate anche a nuovi trend come la digitalizzazione e la sostenibilità. Sta a noi capire come muoversi sul mercato e rendere più trasparenti le opportunità di formazione e d'impiego nel nostro settore».

Borse di studio ABT per giovani talenti

Il Direttore ABT ha pure annunciato che ABT ha deciso di attribuire delle borse di studio a giovani che frequentano alcuni tra i corsi più

impegnativi organizzati dal proprio Centro Studi di Villa Negroni (CSVN). I destinatari delle Borse sono i giovani talenti e i professionisti del settore bancario in transizione di carriera. Investire sui giovani costituisce un patto tra generazioni, in grado di offrire strumenti e conoscenza qualificate. Investire sui professionisti in transizione di carriera consente di valorizzare il know-how acquisito perfezionandolo a favore del distretto di servizi. Attraverso il conferimento di Borse di studio, ABT desidera sostenere il bisogno, promuovere il merito e incoraggiare percorsi specifici e innovativi con uno sguardo rivolto ad ambiti come sostenibilità, trasformazione digitale, benessere finanziario e sociale.

L'importanza del rapporto tra consulente e cliente


Ospite d'onore dell'evento è stato Giorgio Pradelli, CEO della banca EFG International. Con lui si sono

affrontati svariati temi che riguardano le banche e la piazza finanziaria svizzera. La sua presenza è stata anche l'occasione per conoscere meglio la persona e i momenti più significativi della sua carriera. Classe 1967, era destinato a studiare ingegneria come suo padre e suo nonno prima di lui. Un viaggio studio da liceale negli Stati Uniti a metà anni '80 gli fece cambiare idea e si iscrisse alla facoltà di economia dell'Università di Torino. Scelta vincente che lo ha portato ad avere una carriera internazionale prima a Deutsche Bank, dove dal 1991 ha ricoperto diversi incarichi manageriali a Francoforte e Londra. Nel 2003 è approdato in EFG, svolgendo diverse mansioni, fino a diventarne CEO nel 2018. In merito alla storia e le prospettive future del gruppo bancario che dirige, il CEO ha commentato per esempio l'integrazione di BSI in EFG del 2016 che si è rivelata complessa ma estremamente positiva. La banca è infatti cresciuta anche grazie a questa acquisizione, risultando oggi tra i 5 maggiori istituti in ambito di Private Banking in Svizzera. Pradelli si è detto soddisfatto dell'andamento della banca e ha ricordato alcuni degli elementi che distinguono EFG come la centralità del rapporto tra cliente e gestore patrimoniale, vero e proprio asset per il gruppo bancario. Sulla annosa questione del mancato libero accesso al mercato italiano, Pradelli si è espresso sulle opportunità offerte dalla nostra regione. «La centralità del Ticino, anche da un punto di vista geografico, è un atout che potrebbe essere sfruttato maggiormente dalla piazza finanziaria. Una volta si spostavano i capitali e le famiglie rimanevano oltre confine, ora sono le famiglie a spostarsi e seguire i capitali».

Collaborazione tra banche e gestori esterni

La tavola rotonda che ne è seguita ha visto la partecipazione, oltre che di Giorgio Pradelli, anche di Fabio Poma, Vicepresidente ASG, e di Stefano Veri, Consigliere di alcune società finanziarie. Questo momento finale è stato dedicato in particolare al rapporto tra banche e gestori patrimoniali indipendenti, che da qualche mese sono accomunati dallo stesso regolatore. Anche i gestori devono infatti essere autorizzati dalla FINMA per poter svolgere la propria attività e continuare a operare con le banche depositarie. «Ad oggi - spiega Fabio Poma - 1'600 società hanno richiesto l'autorizzazione e il 75% circa l'ha ottenuta, tra cui diverse realtà molto piccole».

Al di là delle sinergie a livello normativo, amministrativo e tecnologico, banche e gestori patrimoniali sono anche competitor nell'ambito del Private Banking. Un cliente per farsi gestire i propri risparmi può scegliere fra un gestore con meno di 10 dipendenti e UBS con più di 100.000 impiegati nel mondo. Nel mezzo, ce n'è per tutti i gusti sia sul fronte delle banche che dei gestori. Sulla concorrenza tra i due settori Stefano Veri: «La competizione sta diventando più accesa perché il mercato cresce relativamente poco, quando il mercato aveva prospettive di crescita maggiori le banche erano disposte a fare meno retention in quanto era più semplice attrarre clienti e collaboratori». Il consigliere di PKB si è espresso anche sulle sfide future dei gestori patrimoniali sostenendo che il settore vivrà nei prossimi 10 anni una rivoluzione, dettata anche dagli aspetti demografici sia dei collaboratori sia dei clienti. «L'auspicio è che le società di gestione patrimoniale continuino a investire nella formazione del proprio

personale senza dover attingere necessariamente dal settore bancario». In conclusione si è affrontato il tema della successione aziendale che risulta cruciale per i gestori, spesso realtà molto piccole incentrate su poche persone chiave. Sul tema il Consigliere di PKB si è così espresso: «Il rischio è quello di far svanire il valore aggiunto creato dal fondatore». Fabio Poma ha aggiunto a questo proposito: «Per le società più piccole non può esserci una vera successione ma piuttosto si verificano vendite o fusioni con altre realtà. Tuttavia, credo che sia molto importante mantenere l'eterogeneità nel nostro settore, sarebbe un errore puntare unicamente su società di dimensioni medio-grandi». 



ASSOCIAZIONE
BANCARIA TICINESE

Villa Negroni
CH-6943 Vezia
T. +41 (0)91 966 21 09
www.abti.ch